

全国房地产经纪人协理
从业资格考试指导教材

主编 盛承懋

房地产经纪概论

FANG DI CHAN JING JI GAI LUN

编著 高荣

周云



东南大学出版社
SOUTHEAST UNIVERSITY PRESS

全国房地产经纪人协理从业资格考试辅导教材

房地产经纪概论

高荣 周云 编著

东南大学出版社

内 容 提 要

本书根据全国房地产经纪人协理从业资格考试大纲编写,覆盖了大纲中房地产经纪人的基础知识的内容,如房地产与房地产业、房地产经纪概述、房地产经纪机构、房地产经纪人的素质等。

本书适合作为房地产经纪人协理从业资格考试的教材,也可作为广大房地产经纪人的学习、培训用书。

图书在版编目(CIP)数据

房地产经纪概论/高荣,周云编著. —南京:东南大学出版社, 2004. 7

(全国房地产经纪人协理从业资格考试辅导教材/
盛承懋主编)

ISBN 7—81089—654—7

I. 房... II. ①高... ②周... III. 房地产业
—经纪人—资格考核—中国—自学参考资料
IV. F299.233

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 056102 号

东南大学出版社出版发行

(南京四牌楼 2 号 邮编 210096)

出版人:宋增民

江苏省新华书店经销 江苏通州市印刷总厂有限公司印刷

开本:850mm×1168mm 1/32 印张:7.5 字数:202 千字

2004 年 7 月第 1 版第 1 次印刷

印数:1~4000 定价:15.00 元

(凡因印装质量问题,可直接向发行部调换。电话:025—83795801)

编者的话

1999年9月,在建设部房地产业司领导的关怀下,在江苏省建设厅房地产业处的主持下,我们得到东南大学出版社的大力支持,编写出版了《房地产经纪人系列教程》。这套丛书自出版发行以来,受到业内人士、广大房地产经纪从业人员、房地产中介代理人员的欢迎与肯定,为克服当时房地产经纪人上岗无正规培训教材、从业人员无系统学习材料的困难,为提高房地产中介行业人员的素质,规范房地产市场起到了应有的作用。

几年来,我国房地产业得到长足发展,房地产市场空前繁荣,从事房地产中介行业的人员越来越多,为进一步提升从业人员的素质,加强房地产经纪人队伍建设,国家人事部与建设部正式推出了注册房地产经纪人考试,并组织国内一批专家编写出版了相应的教材,这对我国房地产中介行业的发展具有深远的意义。

但是,应该看到全国注册房地产经纪人考试,远远不能满足国内对房地产经纪人的需求,房地产中介行业需要一大批不同层次的从业人员。为此,我们根据建设部房地产估价师协会拟定的《全国房地产经纪人协理从业资格考试大纲》,编写了这套房地产经纪人协理学习、培训教材。

在编写过程中,我们特别强调了以下几点:

1. 全面、准确地领会建设部房地产估价师协会草拟的《全国房地产经纪人协理从业资格考试大纲》的特点与要求,按照大纲的要求编写整套教材。

2. 正确理解并区分注册房地产经纪人与房地产经纪人协理对知识应掌握的深度与广度,严格按房地产经纪人协理这一层次来组织编写教材内容。

3. 根据对房地产经纪人协理考试大纲中考试说明的要求,编写了两套考试模拟题,以备学习、培训人员理解掌握学习的要求。

尽管我们做了不少努力,但书中仍会有许多不足之处,恳请业内人士与广大读者予以指正。

苏州科技学院(原苏州城建环保学院)房地产研究所多年来受到业界及广大同行的关心与支持,在房地产理论与实践上做了一些工作,我们将一如既往,努力进取,为我国房地产业的发展多做贡献。

苏州科技学院房地产研究所

盛承懋

2004年6月

目 录

第一章 经纪与经纪人概述	(1)
第一节 经纪与经纪人	(1)
第二节 经纪人的分类	(11)
第三节 市场经济与经纪人	(15)
第二章 房地产与房地产业	(21)
第一节 房地产的概念	(21)
第二节 房地产的特性	(28)
第三节 房地产的类型	(33)
第四节 房地产业	(37)
第五节 房地产中介服务的类型与特点	(46)
第三章 房地产经纪概述	(50)
第一节 房地产经纪的概念	(50)
第二节 房地产经纪的特点和作用	(53)
第三节 我国房地产经纪人制度的产生与发展	(56)
第四章 房地产经纪人员	(79)
第一节 房地产经纪人员的职业资格	(79)
第二节 房地产经纪人员的类型与特征	(83)
第三节 房地产经纪人的权利与义务	(95)

第五章 房地产经纪人员的素质要求	(98)
第一节 房地产经纪人员的职业道德	(98)
第二节 房地产经纪人员的职业修养	(104)
第三节 房地产经纪人员的知识结构	(108)
第四节 房地产经纪人员的职业技能与礼仪修养	(112)
第六章 房地产经纪机构	(116)
第一节 房地产经纪机构的设立	(116)
第二节 房地产经纪机构的经营模式和组织形式	(120)
第三节 房地产经纪机构的内部管理	(127)
第七章 海外房地产经纪人制度	(144)
第一节 美国房地产经纪人制度	(144)
第二节 日本房地产经纪人制度	(151)
第三节 香港特区房地产经纪业	(153)
第四节 台湾地区房地产经纪业	(157)
实战模拟题	(167)
A 卷	(167)
B 卷	(181)
参考答案	(194)
附录	(195)
附录 1 全国房地产经纪人协理从业资格考试大纲	(195)
附录 2 中介服务收费管理办法	(204)
附录 3 城市房地产中介服务管理规定	(209)
附录 4 上海市房地产经纪合同样本	(214)

附录 5	房地产经纪人员职业资格制度暂行规定	(217)
附录 6	房地产经纪人执业资格考试实施办法	(223)
附录 7	国家计委、建设部关于房地产中介服务收费的通知	(225)
参考文献		(228)

第一章 经纪与经纪人概述

第一节 经纪与经纪人

一、我国经纪人的起源和发展

在我国 2 000 多年漫长的封建制度下,自给自足经济占据主要地位,但城乡间、不同地区和不同行业间仍存在商品交换的关系,因此也出现过为买方和卖方牵线搭桥的商人。中国历史上的“牙商”就是在城乡市场中为买卖双方说合交易获取佣金的经纪人。

史书记载,我国历史上最早的经纪人出现于马市,即是两汉时期的“狙侏”。由于北方草原盛产马匹,向中原地区贩卖,需要中间人看马定价,于是“南北物价定于其口”的“狙侏”应运而生。《汉书》颜师古注:“侏者,合会二家交易也;狙者,其首率也。”此后,由于商品交易范围扩大,“市侏”即作为一切从事中间活动的人的统称,并成为当时商品交易中不可缺少的人。但是,由于抑商政策及他们自身中介活动行为不正,“市侏”逐渐成为一种贬义词,几乎与惟利是图同义。

由于“狙侏”看马是以马的牙齿论价,马牙的多少及损缺可以观出马的年龄和健壮与否,因此,这种中间人又称“牙侏”。早期的牙商在市场上完全是以一个独立的中间人身份为买卖双方撮合成交,不受官府支配,能主持公平,收费低廉,故而颇受人尊重。

到了唐朝,随着商品交换的发展,牙商的居间营业范围越来越广,势力也越来越大。唐代的牙商又有“牙郎”、“牙侏”、“牙子”、“牙人”等名称。随着商品经济的萌芽,牙商的营业范围和人数都迅

速扩大起来,进而出现了牙商的同业组织——“牙行”。这种行会性质的牙行或牙店组织,还负有代官府监督商人纳税的责任。元代统一的过程中,破坏了农业生产,使商业失去了发展的物质基础,商贸很不景气,同时,由于蒙古人垄断了国内外商业,禁止汉人和南人经商,国内经纪业大衰。明朝,牙行原是被禁止的,但明初商业的恢复,此项禁令被取消,牙行开始恢复,并在后来得到了迅速发展。明朝后,牙商开始分为“官牙”和“私牙”。“官牙”由官府指定,“私牙”也要得到官府的允准,并领取“牙贴”(即现在所说的营业执照)后方能营业,且必须按期缴纳“牙税”。

清代仍然延续了明代牙人牙行制度,外国人来华贸易,必须通过牙行、牙商,不得直接与中国商人接触。于是这时期的牙商成为了“买办”。鸦片战争后,“买办”的地位日升,他们代理外商进行进出口货物的交易,代表外商与地方官员打交道。他们与行商(行纪人)形成了旧中国对外贸易的垄断势力,在各大通商口岸左右了商品交易的中介活动,内陆城市的商人不得不与他们建立联系,向他们交佣金以求货物外销。

总之,中国历史上早就有经纪人行业存在,他们的活动对中国封建社会经济的发展曾起过不可否认的积极作用。

民国的建立使作为中介的行纪人(城市)、牙商(农村集市)得到了法律的保护。民国政府《六法全书》、《民法总则施行法》等专门规定了有关经纪人的各种法律,承认他们的经纪活动。在上海、广州、天津这些大城市,洋行、银行、轮船公司和保险公司等外国人兴办的企业中的“买办”虽被洋人称为“华经理”,以图消弭中国人的仇外情绪,但“买办”的工作性质没变,仍为洋行的进出口业务作中介,并进一步争取到独立的身份,出现了“买办”与外商之间的经销、合伙关系,并与外商联合组织交易所或独立组织经纪行、货栈等机构。这时期从资本主义国家传入的证券交易所,也有中国的经纪人,被称为“华籍会员”,他们按交易金额抽取佣金。民国由“买办”致富、投身

民族工业发展的商人很多成为了中国著名的民族工商业巨子。

民国时期地位较低的行纪人,他们从事的是一般的现货商品中介,被人们称为“掮客”,在上海被称为“黄牛”。流动的“掮客”是许多上海市民从事的“第二职业”。在各个城市活动的流动“掮客”来源复杂,活动隐蔽。

由于国民党统治时期社会经济秩序紊乱,经纪人的活动往往超出法律规定的范围,诈骗钱财、哄抬物价、扰乱市场秩序等,这使得经纪人在社会公众中的形象受到了严重损害,经纪人几乎成了不法商人的同义词。

新中国成立后,政府通过颁布条例和行政命令,采取了一系列措施取缔非法居间活动。同时在全国各地设立信托机构,保护正当居间业的开展。但是,当时经济战线上限制和反限制、改造和反改造的斗争十分激烈,在旧制度下形成的经纪人顽固抵制和反对新政策的实行。1950年11月,中央政府贸易部颁布《关于取缔投机商业的几项指示》,全国各大城市对居间活动的代理行、交易所、贸易货栈等采取了一系列限制、改造措施,证券和各类物资交易所被关闭,因而股票和期货经纪被取缔。此后,在大城市可以说经纪业陷于停顿或转入“地下”。不久,随着“土改”和“三大改造”的展开,从城市到农村的中介行为几乎销声匿迹,工商业都靠计划经济维系其生产和销售,政府只允许少数特定法人从事居间业务,如生产资料服务公司、物资委托行等。但这些机构在计划经济体制下,其中介作用的发挥当然有一定的局限性。

党的十一届三中全会后,我国商品经济发展起来,各地市场恢复生机,经纪活动自然而然伴随产生,但一般都在“地下”进行,时称“黑市经纪”。商品生产的发展,已冲破了当时计划经济的樊篱。

改革开放以来,经纪人重新登上了经济生活的大舞台,尤其是1992年邓小平同志视察南方谈话和党的十四大提出建设社会主义市场经济体制以后,经纪人活跃在经济社会活动中,并在买卖双方交

易、搞活商品流动、推动科技成果转化为生产力等方面发挥着日益重要的作用。

近些年来,经纪人的发展呈现出如下特点:

1. 总体上呈迅速增长的趋势,但发展不均衡

我国当代经纪人发展十分迅速。据国家工商行政管理局 1995 年初对上海、四川、陕西、河南等 14 个省市的统计,这些地区经工商行政管理机关登记注册的个体经纪人已有 54 455 个,另对上海、陕西、河南、四川、河北等 7 个省市的统计,专业性的经纪机构有 2 000 多个。与 1993 年前的情况相比,个体经纪人的数量增加了 222.86%,中介销售额大量增加。至 2003 年初,已有 8 000 多家经纪机构扎根申城,从业人员约 20 多万。但真正注册的职业经纪人只有 2 万多人。他们主要活跃在房地产、消费品、生产资料、科技、劳动力、产权、保险、文化、体育等九大行业领域。

2. 经纪人中介服务范围十分广泛

经纪人中介服务已从农副产品、家庭手工业制品等生活消费资料到生产资料,扩展到科技成果、资金、投资项目、房地产等生产要素市场以及文化市场,从现货到期货等等,各行各业都活跃着经纪人。

3. 经纪人组成成分十分广泛

在经纪人一族中,既有城镇待业人员和农村村民,也有离职辞职人员、停薪留职人员、企业精简人员,以及业余时间从事经纪活动的机关企事业单位职工和干部。

4. 经纪人事务所迅速发展

为适应经纪人的需要,各地在经纪人活动比较集中的地区陆续建立起一批经纪人事务所。这些事务所有的为经纪人提供场所、设施和信息,有的还从事经纪业务,并具有对经纪人审核发证和年检的权力。国家和各地方也颁布了经纪人的管理法规。我国当代经纪人正在从“地下”走向合法,加快了其健康、规范化发展的步伐。

从中国经纪人的发展史,我们不难看出,经纪业是社会经济发展

的必然结果,是商品生产和商品交换的共生物。长达 2 000 多年的封建社会,没有压制住“牙商”的诞生和发展,它终于成为社会经济活动中最活跃的力量。在近代中国与资本主义世界经济衔接的过程中,经纪人起到了交流、互融、促进中西经济共同发展的作用。建国后,经纪人一度消失,但一些国有的和集体性质的物资贸易中心、信托行和生产资料服务公司,在促进商品流通、活跃城乡经济方面起到了经纪人的作用。社会主义市场经济的建立,更是为我国当代经纪人的发展带来了前所未有的契机,经纪人也取得了合法的地位,走上了健康发展之路。

二、经纪、经纪人的内涵及特点

(一) 经纪、经纪人的内涵

在辞源中,经纪有 5 种解释,即:经营;经纪人;料理、安排;买卖;法度、秩序。

随着社会经济的不断发展,经营、经纪人、买卖等概念被突出出来。因此,经纪人以及商品交易所、专业咨询公司等给买卖双方充当中介的机构共同构成了社会经济中的经纪业。在经纪业中,经纪人是实施经纪行为的主体。

关于经纪人的定义,持不同观点的人有不同的看法。美国市场学家菲利浦·R·特奥拉在《国际市场经济》一书中认为:“经纪人系指提供廉价、代理服务的各种中间人的总称,他们在客商之间无连续性关系。”我国的《经济大词典》中定义道:“经纪人,中间商人,旧时称掮客,处于独立地位,作为买卖双方的媒介,促成交易以赚取佣金的中间商人。”

由此可以看出,经纪人是指为买卖双方牵线搭桥,从中赚取佣金,起一种中介作用的中间商人。它主要包括 3 个方面的含义:

- (1) 经纪人的中介服务对象是买卖双方。
- (2) 中介服务活动是在充分尊重买卖双方权益的基础上进行的。

(3) 经纪人以收取一定报酬为其中介服务活动的目的。

经纪人既可以是自然人,也可以是法人。

经纪作为一种社会经济活动,即经纪活动,是社会经济活动中的一种中介服务行为,具体是指为促成各种市场交易而从事的居间、代理及行纪等的有偿服务活动。在中国,房地产经纪人员从事房地产经纪活动必须以房地产经纪机构为载体。

在现实生活中,无论何种经纪活动,均包含下列两层基本含义:

其一,经纪活动是一种中介活动,主要是提供信息和专业服务来进行牵线说合,促成交易。

其二,经纪机构提供中介服务,是以赢利为目的,通过佣金方式取得其服务的报酬。

经纪是一种既可被商法调整,又可被民法调整的行为。

需要指出的是,我国现行对经纪人的管理规范了单个经纪人从事经纪活动必须以经纪机构的名义进行。所以在经纪行业里,最具竞争力的不是单个经纪人个体,而是经纪公司、经纪行、经纪人事务所等各类经纪组织。这些组织具有企业的性质和组织形式,我们一般称其为经纪机构。它是直接进行中介服务的经营机构,是以收取佣金为目的的一级法人单位。

经纪机构是由一定数量的人员组成的,一般来讲,只有取得经纪人资格的人才能够去发起成立经纪机构,才能够到经纪机构去做经纪人。在这样一个前提下,经纪机构应注意下面一些问题:

(1) 发起人除了要具备经纪人资格外,还要符合工商登记法规的要求,要符合最低人数限额,要投入资金作为注册资金,要承担筹建和日后经营中的一切风险。如果是合伙或有限责任公司形式,应该对风险责任、盈利分享做出明确的规定。

(2) 对自身的经营管理如何运转要有明确规定。诸如谁是主要负责人、重要问题如何做出决定、人事管理问题等等。这些问题必须明确,不然,很容易发生纠纷,影响经纪机构的正常运转。

(3) 所聘任的经纪人与经纪机构的关系是职员与公司的关系。这种关系主要是通过劳动合同确定下来的,应该受到法律保护。经纪机构应当为经纪人员提供相应的经纪活动条件,例如办公设备、信息资源。经纪人的经纪活动收入应当通过经纪机构来收取,由经纪机构按其规定的结算支付办法办理。当然,被聘用的经纪人的收入应根据其经纪活动所创的收入提成。经纪机构也应当为经纪人支付各种社会保障费用。经纪人在进行经纪活动时,应当以经纪机构的名义,不得损害经纪机构的利益,不得接受经纪机构之外其他任何人给予的与经纪活动有关的费用。经纪机构无正当理由开除经纪人,应承担违反合同的责任,赔偿给经纪人造成的损失。而经纪人不按规定程序辞聘,也应负法律责任。

(二) 经纪、经纪人的特点

1. 经纪的特点

经纪作为一种社会中介服务活动,也有其自身的特点:

(1) 活动范围的广泛性。市场上有多少种商品就会有多少种经纪活动,不仅包括有形商品,还包括无形商品。社会需求的千差万别为经纪活动提供了广泛的空间。

(2) 活动内容的服务性。在经纪活动中,经纪主体只提供服务,不直接从事经营。经纪机构对其所中介的商品没有所有权、抵押权和使用权,不存在买卖行为。经纪机构的自营买卖不属于经纪行为。

(3) 活动地位的居间性。在经纪活动中发生委托行为的必要前提,是存在着可能实现委托人目的的第三主体,即委托目标的承受人。而经纪服务的行为人,只是为委托人与承受人所进行的事项发挥居间撮合、协助的作用。接受不存在第三主体的委托事项,不属于经纪服务。

(4) 活动目的的有偿性。在经纪活动中,经纪机构所提供的服务是一种服务商品,不仅有一定的使用价值,而且具有交换价值,因此提供服务的经纪机构有权向享受服务的委托人收取合理的佣金。

佣金是经纪机构应得的合法收入。

(5) 活动责任的确定性。在经纪活动中,经纪机构与委托人之间往往通过签订经纪合同,明确各自的权利和义务。在不同的经纪方式下经纪人员承担不同的法律责任和义务。明确的法律关系,是经纪活动中双方诚实守信的基础。

2. 经纪人的特点

经纪人作为一种社会中介服务活动的主体,具有区别于其他商人的活动特点:

(1) 经纪人不占有商品。经纪人既不是商品生产者,也不是商品的供应者或购买者,这是经纪人区别于其他中间人的一个重要特征。经纪人知道何处可提供某类商品,因而在信息上有支配权,并能为供需双方提供服务。因此,经纪人也不需要多少固定资金和流动资金,集体或个人就能解决注册资金的最低额。

(2) 经纪人与委托人之间无连续性关系。经纪活动的主要形式是居间,居间不同于代理或行纪活动,后者与委托人一般有较固定、长期的业务关系。经纪人的服务对象是开放的、广泛的,一般不仅限于某些特定的客户。经纪活动通常是就某一特定事项提供服务,经纪人和委托人无长期、固定的合作关系,特定事项完成,委托关系即终止。

(3) 经纪人以信息为资本。经纪人通过所掌握的信息为供需双方牵线搭桥,并凭借专业知识和有效的服务促成供需双方的交易。

在交易中,经纪人知道谁需要什么及如何满足这种需要,凭借的是信息优势和操作技术优势。他们信息灵通,办事快速,有着自己广泛的社会关系和独有的供销渠道,具有很大的灵活性和独到之处。尤其是一些交易所的经纪人,他们大多是专业人才,具备较高的专业技能,为交易双方提供了专业化的服务,解除了供需双方之忧。

(4) 经纪人的经纪活动是有偿的。经纪人在经纪活动中所提供的服务像任何其他服务一样,也是一种具有商品性质的服务。当供

需双方在经纪人的中介下成交时,经纪人要从供需双方中收取佣金。这就是说,经纪人的经纪活动是有偿的,不是义务的,一旦某一经纪活动取得成功,供需双方至少有一方必须向经纪人支付佣金。

(5) 经纪人具有良好的专业素质和声誉及交叉学科知识背景。经纪人要提供全面、专业、优质的中介服务,必须有良好的专业素质和良好的社会声誉及个人诚信。同时,掌握与本经纪专业相关的各交叉学科的专业知识,如金融、营销、法律、计算机、公共关系等。

三、经纪、经纪人的活动方式及收入

(一) 经纪、经纪人的活动方式

一般说来,经纪活动的活动方式分为居间、代理和行纪。由此,经纪活动的主体经纪人就具有了居间、代理和行纪的身份。所以,经纪的活动方式也就是经纪人的活动方式。

(1) 居间是指经纪人或经纪机构向委托人报告订立合同的机会或者提供订立合同的媒介服务,撮合交易成功并向委托人取得报酬的商业行为。这是经纪行为中广泛采用的一种基本形式。其特点是服务对象广泛,经纪人员与委托人之间一般没有长期固定的合作关系。经纪活动时,经纪人以自己的名义进行。

(2) 代理是指经纪人或经纪机构在受托权限内,以委托人名义与第三方进行交易,并由委托人直接承担相应法律责任的商业行为。经纪活动中的代理,属于一种商业代理活动。其特点是经纪人或经纪机构与委托人之间有较长期稳定的合作关系,经纪人员或经纪机构只能以委托人的名义开展活动,活动中产生的权利和责任归委托人,经纪人或经纪机构只收取委托人的佣金。

(3) 行纪是指经纪机构受委托人的委托,以自己的名义与第三方进行交易,并承担规定的法律责任的商业行为。行纪与代理的区别有两点:一是经委托人同意,或双方事先约定,经纪机构可以以低于(或高于)委托人指定的价格买进(或卖出),并因此而增加报酬;二是除非经委托人不同意,对具有市场定价的商品,经纪机构自己可以